

NATIONAL SKILLS QUALIFICATION FRAME WORK(NSQF)

II PUC - MODEL QUESTION PAPER

Subject: RETAIL BUSINESS
Time : 10:00 AM to 12:15 AM

Subject Code: 62 E/K
Max Marks: 60

PART-A

I. Four alternatives are given for each of the following question/incomplete statements. Choose the correct alternative answer and write complete answer along with its question number and alphabet. (10x1=10)

ಕೆಳಗಿನ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಶ್ನೆ/ಅಪೂರ್ಣ ಹೇಳಿಕೆಗಳಿಗೆ ನಾಲ್ಕು ಪರ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ನೀಡಲಾಗಿದೆ. ಸರಿಯಾದ ಪರ್ಯಾಯ ಉತ್ತರವನ್ನು ಆರಿಸಿ ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಶ್ನೆ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವರ್ಣಮಾಲೆಯೊಂದಿಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಉತ್ತರವನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.

1. The following is the form of customer buying behavior,
ಕೆಳಗಿನವು ಗ್ರಾಹಕರ ಖರೀದಿ ನಡವಳಿಕೆಯ ರೂಪವಾಗಿದೆ,

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| a. Easy
ಸುಲಭ | b. Complex
ಜಟಿಲ |
| c. Moderate
ಮಧ್ಯಮ | d. All of the above
ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ |

2. Inventory cushions are also referred to as
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಜಾಗೃತೆಗಳು _____ ಎಂದು ಸಹ ಉಲ್ಲೇಖಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

- | | |
|-----------------------------------|---|
| a. Maximum stock
ಗರಿಷ್ಠ ಸ್ಟಾಕ್ | b. safety stock
ಸುರಕ್ಷತೆ ಸ್ಟಾಕ್ |
| c. Stock outs
ಸ್ಟಾಕ್ ಔಟ್ | d. None of the above
ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ |

3. Bouncers are,
ಬೌನ್ಸರ್‌ಗಳು,

- | | |
|---|---|
| a. Move around
ಸುತ್ತಲೂ ಚಲಿಸುವ | b. Private security
ಖಾಸಗಿ ಭದ್ರತೆ |
| c. For external and internal business
ಬಾಹ್ಯ ಮತ್ತು ಆಂತರಿಕ ವ್ಯವಹಾರಕ್ಕಾಗಿ | d. Personal security
ವೈಯಕ್ತಿಕ ಭದ್ರತೆ |

4. _____ help in gaining new customer for the store.
ಸ್ಪೋರ್‌ಗೆ ಹೊಸ ಗ್ರಾಹಕರನ್ನು ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ _____ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

- | | |
|------------------------|-----------------------|
| a. Promotion
ಪ್ರಚಾರ | b. customer
ಗ್ರಾಹಕ |
| c. display
ಪ್ರದರ್ಶನ | d. sales
ಮಾರಾಟ |

5. The possibility that the _____ will extract rather add value.

_____ ಹೊರತೆಗೆಯುವ ಬದಲಿಗೆ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಸೇರಿಸುವ ಸಾಧ್ಯತೆ.

a. Labors
ಕಾರ್ಮಿಕರು

b. Manager
ಮ್ಯಾನೇಜರ್

c. Supervisor
ಮೇಲ್ವಿಚಾರಕ

d. Intermediaries
ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳು

6. Getting a good return from telemarketing investment will require,
ಟೆಲಿಮಾರ್ಕೆಟಿಂಗ್ ಹೂಡಿಕೆಯಿಂದ ಉತ್ತಮ ಲಾಭವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಅಗತ್ಯವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

a. Logistic supplies
ಲಾಜಿಸ್ಟಿಕ್ ಸರಬರಾಜು

b. Call center technologies
ಕಾಲ್ ಸೆಂಟರ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನಗಳು

c. Brand loyalty
ಬ್ರಾಂಡ್ ಲಾಯಲ್ಟಿ

d. Planning
ಯೋಜನೆ

7. Which of the following is not the sub feature of shopping cart.

ಕೆಳಗಿನವುಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದು ಶಾಪಿಂಗ್ ಕಾರ್ಟ್‌ನ ಉಪ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯವಲ್ಲ.

a. SSL security
SSL ಭದ್ರತೆ

b. Customer management
ಗ್ರಾಹಕ ನಿರ್ವಹಣೆ

c. Product management
ಉತ್ಪನ್ನ ನಿರ್ವಹಣೆ

d. Variety of payment & shipping modules
ಪಾವತಿ ಮತ್ತು ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್ ಮಾಡ್ಯೂಲ್‌ಗಳ ವೈವಿಧ್ಯ

8. AV cue sheet means _____ sheet.

AV ಕ್ಯೂ ಶೀಟ್ ಎಂದರೆ _____ ಶೀಟ್.

a. Assessment & visual
ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮತ್ತು ದೃಶ್ಯ

b. Audio & visual
ಆಡಿಯೋ ಮತ್ತು ದೃಶ್ಯ

c. Audio & venue
ಆಡಿಯೋ ಮತ್ತು ಸ್ಥಳ

d. None of the above
ಮೇಲಿನ ಯಾವುದೂ ಅಲ್ಲ

9. Health board permission is required for selling the _____

_____ ಅನ್ನು ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಆರೋಗ್ಯ ಮಂಡಳಿಯ ಅನುಮತಿ ಅಗತ್ಯವಿದೆ.

a. Flowers
ಹೂಗಳು

b. Fish product
ಮೀನು ಉತ್ಪನ್ನ

c. Decorative material
ಅಲಂಕಾರಿಕ ವಸ್ತು

d. Meat & meat product
ಮಾಂಸ ಮತ್ತು ಮಾಂಸ ಉತ್ಪನ್ನ

10. The balance of petty cash book is _____

ಸಣ್ಣ ನಗದು ಪುಸ್ತಕದ ಬಾಕಿಯು _____

a. A liability
ಒಂದು ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆ

b. An expense
ಒಂದು ಖರ್ಚು

c. An asset
ಒಂದು ಆಸ್ತಿ

d. All of the above
ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲವೂ

PART -B

II. Answer any “TEN” of the following questions.

(10x2=20)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಹತ್ತು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

11. What is Retailing?
ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು?
12. Explain MIS.
MIS ಅನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
13. Expand a) LIFO b) FIFO
ವಿಸ್ತರಿಸಿ a) LIFO b) FIFO
14. What is Inventory?
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಎಂದರೇನು?
15. What is Inventory Control?
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಕಂಟ್ರೋಲ್ ಎಂದರೇನು?
16. What is Shortage?
ಕೊರತೆ ಎಂದರೇನು?
17. What is Accounting?
ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಂದರೇನು?
18. What is House Keeping?
ಹೌಸ್ ಕೀಪಿಂಗ್ ಎಂದರೇನು?
19. What is Window Display?
ಕಿಟಕಿ ಪ್ರದರ್ಶನ ಎಂದರೇನು?
20. What is Online Retailing?
ಆನ್‌ಲೈನ್ ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರ ಎಂದರೇನು?
21. Write any two Promotional Plans.
ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಚಾರದ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
22. What is Contract?
ಒಪ್ಪಂದ ಎಂದರೇನು?
23. What is Cash Management?
ನಗದು ನಿರ್ವಹಣೆ ಎಂದರೇನು?
24. Who is Retail Sales Associate?
ರಿಟೇಲ್ ಸೇಲ್ಸ್ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್ ಯಾರು?
25. What is Event Management?
ಈವೆಂಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಎಂದರೇನು?

PART -C

III. Answer any "SIX" of the following questions.

(6x3=18)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

26. List the factors influencing Organizational Structure.
ಸಾಂಸ್ಥಿಕ ರಚನೆಯ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
27. What are the advantages of CCTV Camera?
CCTV ಕ್ಯಾಮೆರಾದ ಅನುಕೂಲಗಳು ಯಾವುವು?
28. What are the types of Security Guard?
ಭದ್ರತಾ ಸಿಬ್ಬಂದಿಯ ವಿಧಗಳು ಯಾವುವು?
29. What are the objectives of Maintenance Management?
ಮೆಂಟೆನನ್ಸ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್‌ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?
30. List the effective Communication Strategies?
ಪರಿಣಾಮಕಾರಿ ಸಂವಹನ ತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ?
31. What are the Key Elements of a successful direct delivery business?
ಯಶಸ್ವಿ ನೇರ ವಿತರಣಾ ವ್ಯವಹಾರದ ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳು ಯಾವುವು?
32. What are the payment methods in E-Retailing?
ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿನ ಪಾವತಿ ವಿಧಾನಗಳು ಯಾವುವು?
33. List the attributes of E-Retailing.
ಇ-ಚಿಲ್ಲರೆ ವ್ಯಾಪಾರದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
34. List any six Documents used in Event Management.
ಈವೆಂಟ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಬಳಸಲಾಗುವ ಯಾವುದಾದರೂ ಆರು ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
35. What are the types of Deposit Accounts?
ಠೇವಣಿ ಖಾತೆಗಳ ಪ್ರಕಾರಗಳು ಯಾವುವು?
36. List the characteristics of Accounting.
ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
37. Explain the golden rules of Accounting?
ಲೆಕ್ಕಪತ್ರ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಗೋಲ್ಡನ್ ನಿಯಮಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ?

PART -D

IV. Answer any "TWO" of the following questions.

(2x6=12)

ಈ ಕೆಳಗಿನ ಯಾವುದಾದರೂ ಎರಡು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಿಸಿ.

38. Write the Responsibilities of Inventory Control Associate.
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಕಂಟ್ರೋಲ್ ಅಸೋಸಿಯೇಟ್‌ನ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ.
39. Explain the methods of Inventory Control.
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ನಿಯಂತ್ರಣದ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
40. What are the Objectives of Inventory Management System?
ಇನ್ವೆಂಟರಿ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್ ಸಿಸ್ಟಮ್ ನ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಯಾವುವು?
41. Explain the steps of SCM.
SCM ನ ಹಂತಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
42. What is SCM? List out the elements of SCM.
SCM ಎಂದರೇನು? SCM ನ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಿ.
43. Explain the 7C's of Principles of SCM.
SCM ನ 7C ತತ್ವಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿ.
